



Comparación del tipo medio efectivo del impuesto de sociedades en empresas familiares y no familiares

Martina Bernié Prades^a y Alba Cardil Forradellas^{b*}

^a Graduada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Lleida

^b Becaria predoctoral en el Departamento de Administración de Empresas de la Universidad de Lleida

Correo de contacto: alba@aegern.udl.cat

Recibido 9 de diciembre 2017; Revisado 14 de diciembre 2017; Aceptado 18 de diciembre 2017

Resumen

El presente estudio compara el tipo medio efectivo en el impuesto sobre sociedades en empresas familiares y no familiares. Atendiendo al diferente nivel que presentan las inversiones en investigación y desarrollo, se analizan los sectores de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y de la hostelería. Se define el concepto de empresa familiar y se contextualiza mediante las características, ventajas y desventajas, y se presenta la situación actual de esta tipología de empresas en Cataluña y España. La finalidad de este trabajo, basado en comparar los tipos efectivos contables de ambos sectores en empresas familiares y no familiares, es determinar si, indirectamente, por razones de tamaño, o de pertenencia a grupo, las empresas familiares se ven beneficiadas fiscalmente en el impuesto sobre sociedades con un tipo efectivo menor al de resto de empresas.

Clasificación JEL: G32, H25, H32

Palabras Clave: Impuesto sobre sociedades, Empresa familiar, Empresa no familiar, Tipo medio efectivo, Tipo nominal, Sector TIC, Sector hostelería.

1. Introducción

Tal y como se demuestra en numerosos estudios realizados en torno a la empresa familiar y su fiscalidad referente, parece que este tipo de empresas gozan de ciertas ventajas fiscales. Conocidas son las exenciones en el Impuesto sobre el Patrimonio y la fiscalidad favorable en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

El presente estudio analiza si las empresas familiares también se benefician de ventajas fiscales en el Impuesto sobre Sociedades. Directamente se sabe que no es así, ya que la ley de dicho impuesto no contempla ningún apartado que trate específicamente exenciones o bonificaciones por el hecho de ser empresa familiar.

Los profesores Emilio Ontiveros y Alberto Ruíz, en su análisis “Retos pendientes y perspectivas de las empresas familiares” (2005) afirman que, según las investigaciones realizadas en materia de empresa familiar y emprendimiento, el porcentaje de empresas familiares que realizan actividades en I+D, especialmente aquellas de mayor tamaño, es superior al de las no familiares. A partir de esta afirmación, se escoge comparar el sector de las TIC, uno de los cuales realiza más actividad en investigación y desarrollo, contrapuesto con el sector de la hostelería, situado entre los tres sectores que destinan menos porcentaje de capital en materias de I+D. En ambos sectores se estudia el tipo efectivo de las empresas familiares y las no familiares, para así comprobar si realmente la mayor inversión en I+D se ve reflejada en una diferencia como impuesto de sociedades entre empresas familiares y no familiares.

2. Visión de la empresa familiar

2.1. Concepto de empresa familiar

Desde un punto de vista teórico, el concepto de empresa familiar ha sido conceptualizado por diversos autores a lo largo de los años, si bien entre muchas de las definiciones podemos encontrar la de Corona y Téllez Roca (2011) que hace referencia a que la “Empresa familiar es aquella en la que un grupo familiar está en condiciones de designar al máximo ejecutivo de la compañía, de fijar la estrategia empresarial de la misma, y todo ello con el objetivo de continuidad generacional basado en el deseo conjunto de fundadores y sucesores de mantener el control de la propiedad y la gestión familiar”. Esta explicación se ajusta notablemente a las condiciones establecidas por el Instituto de la Empresa Familiar – IEF, en adelante –:

- Propiedad accionarial: La mayoría de las acciones con derecho a voto son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).
- Control: La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.
- Gobierno: Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.
- Derecho de voto: A las compañías cotizadas se les aplica la definición de empresa familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes, poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Efectivamente, se observa que tanto las definiciones como las condiciones giran en torno a tres elementos básicos, que son los de empresa, familia y propiedad.

Cabe mencionar que una de las similitudes principales entre las pequeñas y medianas empresas – pymes, en adelante – y las empresas familiares es la gestión personalizada, esto es, que la empresa puede pertenecer a varios socios, pero su gestión se concentra en unos pocos. No obstante, aclarar desde un primer momento que no todas las pymes son empresas familiares y, contrariamente, hay empresas de grandes dimensiones que están gestionadas por un núcleo familiar.

2.2. Características de la empresa familiar

Las empresas familiares poseen ciertas características que las diferencian del resto de empresas. Respecto a las ventajas, se puede encontrar que existe un grado de

compromiso muy elevado y, en consecuencia, una mayor lealtad de la fuerza laboral. Asimismo, destaca su “saber hacer” o *know-how* que no poseen sus competidores. También son más flexibles en el trabajo, en el tiempo y en el dinero, lo que supone una rápida adaptación a las situaciones cambiantes. Son más eficientes en el planteamiento a largo plazo y tienen una cultura estable, ya que sus objetivos comerciales suelen ser a 10 o 15 años. La toma de decisiones en las empresas familiares es más ágil debido a que el proceso está circunscrito a uno o dos individuos clave. En adición, cuentan con estructuras sólidas y confiables y de larga trayectoria en el mercado.

Sin embargo, las empresas familiares son en ocasiones rígidas, lo cual determina que las cosas se realizan siempre de la misma manera y, esto, durante mucho tiempo. Tienden a ser reacias en el incremento del capital, que viene de la aversión a reunir dinero de fuentes externas por temor a perder el control de la empresa. Se observan también incidencias respecto a la sucesión, ya que tiene más complicación que en las empresas no familiares, pues el cambio no es simplemente un traspaso de una generación a otra, sino que supone una transformación en la cual la nueva generación reconstruye la organización de acuerdo con sus nuevas pautas e ideas acerca del manejo de la compañía, de su desarrollo y de su personal. Una característica arraigada también es la conflictividad emocional, dado que la empresa familiar es una fusión de los ámbitos familiar y empresarial y de aquí pueden surgir conflictos. Finalmente, también se considera la ausencia de liderazgo, puesto que nadie dentro de la organización está facultado para hacerse cargo del mismo y es un error frecuente en las firmas familiares renunciar a distribuir el poder.

2.3. La empresa familiar en España

El IEF estimó que en 2015 el porcentaje de empresas familiares que había en España era del 88,8%, es decir, prácticamente todo el panorama empresarial estatal. Según el Barómetro de la Empresa Familiar de 2016, las empresas familiares españolas tienen buenas perspectivas y un desempeño positivo. El 70% se muestran optimistas ante el futuro y el 75% han aumentado su facturación. Las empresas familiares del resto de Europa presentan peores resultados que las españolas. Otros datos positivos son que el 93% han aumentado o mantenido su plantilla de trabajadores y que el 74% tiene presencia en mercados exteriores.

Según el informe, se enfrentan a una serie de retos y los que más les preocupan son la incertidumbre política y la creciente competencia, que alarma al 47% de las empresas. Además, un 35% se inquietan por la posible bajada de la rentabilidad y un 23% por la guerra por el talento.

También se pregunta a dichas empresas qué cambios o mejoras impulsarían las perspectivas de crecimiento. De este modo, un 37% contestó que unos impuestos más bajos, el 36% la reducción de costes laborales no salariales y, por último, un 29% demandan unos acuerdos laborales más sencillos o flexibles.

Por otra parte, los objetivos que se han marcado a dos años vista son la mejora de la rentabilidad, el aumento de la facturación, ser más innovadores, así como diversificar en nuevos productos o servicios. A estos objetivos van ligados los planes de inversión; siete de cada diez negocios invierten en la actividad principal, mientras que dos de cada cinco invierten en innovación y nuevas tecnologías.

2.4. La empresa familiar en Cataluña

En Cataluña, el 90% de las empresas son familiares, una cifra que no dista mucho de la española. Estas empresas aportan el 70% del valor añadido bruto del sector privado catalán, este dato es importante ya que indica la riqueza generada durante el periodo considerado. Asimismo, otro aspecto relevante es que la empresa familiar en Cataluña genera el 70% de la ocupación en el sector privado.

Las principales barreras al crecimiento que contemplan las empresas catalanas son la competencia en el sector, que preocupa en torno a un 24% de las empresas encuestadas por el Instituto de Empresa Familiar (2017), seguido de la situación actual del mercado, marcado por un 22% aproximadamente. En tercer lugar, cercano al 18%, se encuentra el marco institucional y finalmente la falta de recursos humanos que preocupa a un porcentaje próximo al 5%.

Se observa que las barreras al crecimiento son muy similares a las nombradas anteriormente haciendo referencia al conjunto del Estado, con la diferencia de que la competencia preocupa más a las empresas catalanas que a las españolas.

En último lugar, los objetivos a dos años vista se centrarían en maximizar los beneficios, aumentar la dimensión de la empresa y garantizar la supervivencia de la misma, con un 41%, 29% y 20% respectivamente. En este aspecto, distan más las opiniones de las empresas catalanas respecto de las del resto del Estado, ya que estas últimas se basarían más, como se ha explicado con anterioridad, en mejorar beneficios y aumentar la facturación, seguido de ser más innovadoras y diversificar en nuevos productos o servicios.

3. Comparación del tipo efectivo en empresas familiares y no familiares

Este artículo realiza la comparación del tipo impositivo efectivo de las empresas familiares y las no familiares. Con esta finalidad, se ha partido de los datos proporcionados por la Base SABI. Asimismo, listados de empresas familiares y no familiares durante el año 2015 se han obtenido gracias a la Cátedra de la Empresa Familiar de la Universidad de Lleida, información proporcionada de la mano de los profesores José Luis Gallizo y Jordi Moreno.

Para delimitar el estudio, se analizan empresas del sector de las TIC y del sector de la hostelería. Se estudian sociedades anónimas y sociedades limitadas situadas en Cataluña que actualmente estén activas y que en los últimos ocho años no hayan sufrido pérdidas. Todas se pueden acoger al régimen de entidades de reducida dimensión y hay algunas que también se acogen al tipo de gravamen reducido por el mantenimiento o creación de empleo. Otro requisito indispensable para el análisis es que la base imponible de los ejercicios de 2014 y 2015 no supere los 300.000 euros, para que la cantidad tribute íntegramente al 25% o, en el caso de las empresas que tributen al tipo de gravamen reducido por mantenimiento o creación de empleo, al 20%.

También se ha considerado oportuno no incluir en la observación ninguna empresa que realice actividades de importación y exportación, ni que tengan filiales fuera de España ya que eso tendría una repercusión importante en lo que respecta al impuesto de sociedades debido a la deducción por doble imposición.

La distinción entre sectores se realizará con los códigos de la CNAE 2009. El sector de la hostelería se encuentra en el Grupo I, compuesto por los códigos 55 y 56, que corresponden a servicios de alojamiento y servicios de comidas y bebidas respectivamente. En el caso del sector de las tecnologías de la información y comunicación, está en el Grupo J formado por los grupos 58, 59, 60, 61, 62 y 63 que responden a las actividades de edición, actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical; actividades de programación y emisión de radio y televisión; telecomunicaciones; programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática y servicios de información respectivamente.

El tipo medio efectivo se calcula de acuerdo a lo fijado en la Norma Internacional Contable 12, en el párrafo 86: “El tipo medio efectivo será igual al gasto (ingreso) por el impuesto sobre las ganancias dividido entre el resultado contable”.

3.1. Análisis agregado de la empresa familiar en el sector TIC

Según el Libro de la Empresa Familiar en Catalunya del año 2017, uno de los sectores con menos presencia de la empresa familiar es el de las TIC, con un porcentaje del 63%.

Realizando la agregación de todas las empresas familiares que cumplen las características de la búsqueda, en este caso, 79 en Cataluña, se extraen los siguientes datos:

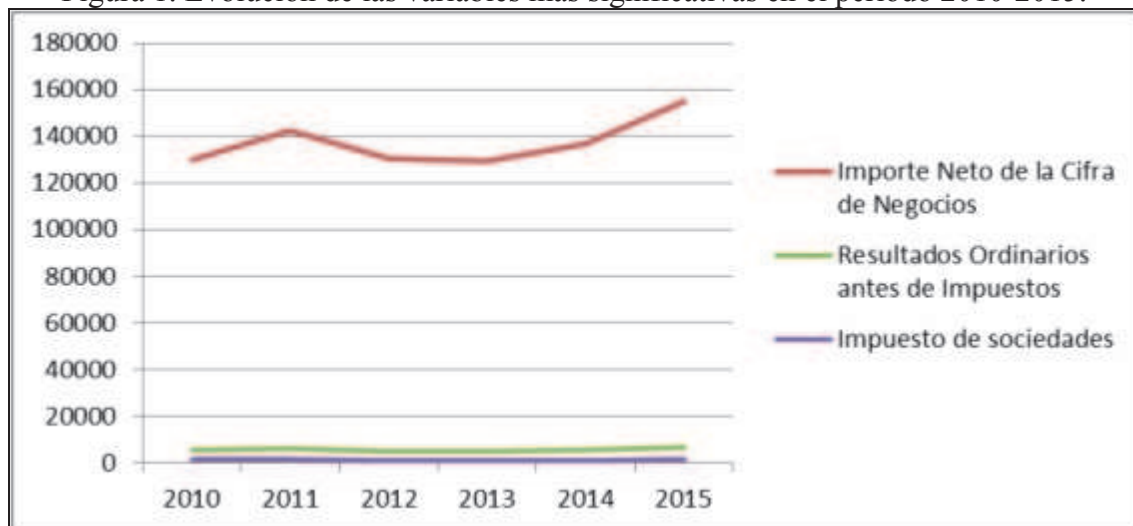
Tabla 1. Datos del análisis agregado de la empresa familiar en el sector TIC.

Concepto	2015 (en miles de euros)
Importe Neto de la Cifra de Negocios	154.882.000 €
Número de trabajadores en plantilla	1.921
Resultado Contable antes de impuestos	6.500.000 €
Gasto por Impuesto de Sociedades	1.299.000 €
Tipo efectivo del Impuesto de Sociedades	19,98%
Tipo nominal del Impuesto de Sociedades	25%

El tipo nominal al que deberían tributar todas las empresas que forman parte de la selección es el 25%, ya que cumplen los requisitos para tributar como empresas de reducida dimensión. Tal y como establece la legislación del impuesto sobre sociedades, las entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios de los períodos impositivos iniciados en 2015 sea inferior a 5 millones de euros y la plantilla sea inferior a 25 trabajadores, tributan también al tipo del 25%, a diferencia de los períodos impositivos que empiezan en 2014, los cuales tributan al 20%.

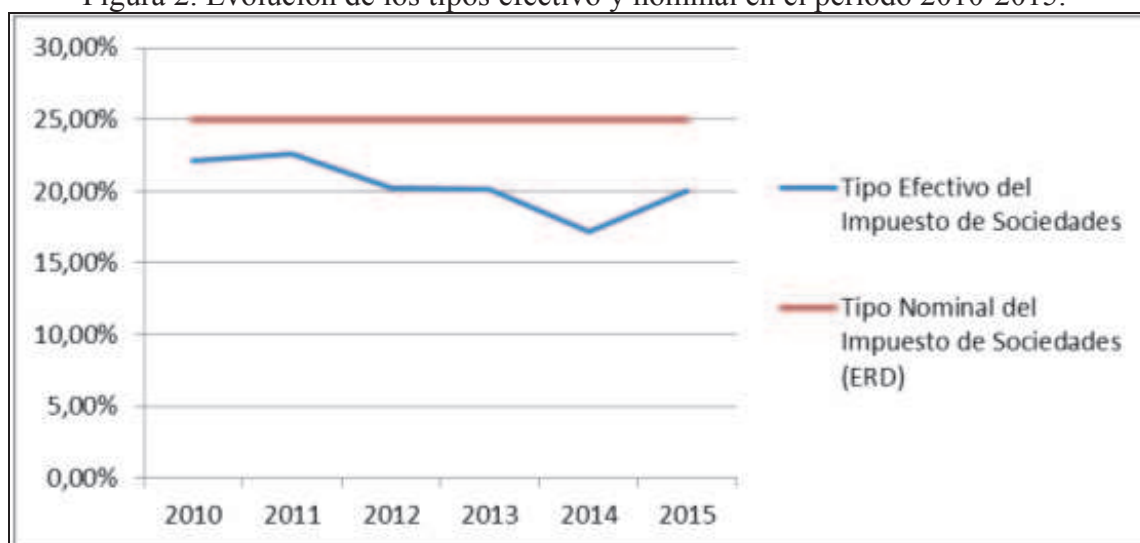
En conclusión, se puede determinar que el tipo efectivo del impuesto de sociedades al que tributan las empresas familiares del sector de las TIC es en torno al 20%, con una diferencia de cinco puntos porcentuales respecto al tipo nominal establecido por ley.

Figura 1. Evolución de las variables más significativas en el período 2010-2015.



Tratando de comparar la evolución de las tres variables en el período 2010-2015 se observa que la tendencia es similar a lo largo de los años. No obstante, el importe neto de la cifra de negocios presenta una forma más acentuada y está muy separado en valores de las otras dos variables, que son los resultados ordinarios antes de impuestos y el gasto en el impuesto sobre sociedades. Se visualiza que estas dos últimas variables actúan prácticamente en paralelo, de tal afirmación se puede prever que el tipo efectivo en el impuesto sobre sociedades no ha variado notablemente al largo de estos años.

Figura 2. Evolución de los tipos efectivo y nominal en el período 2010-2015.



En el anterior gráfico se observa la diferencia, durante los cinco años, entre el tipo nominal al que deben tributar las empresas de reducida dimensión y el tipo efectivo al que han tributado realmente. Asimismo, destacar que es en 2014 donde se ha producido la mayor diferencia entre ambos tipos que son objeto de análisis.

3.2. Análisis agregado de la empresa no familiar en el sector TIC

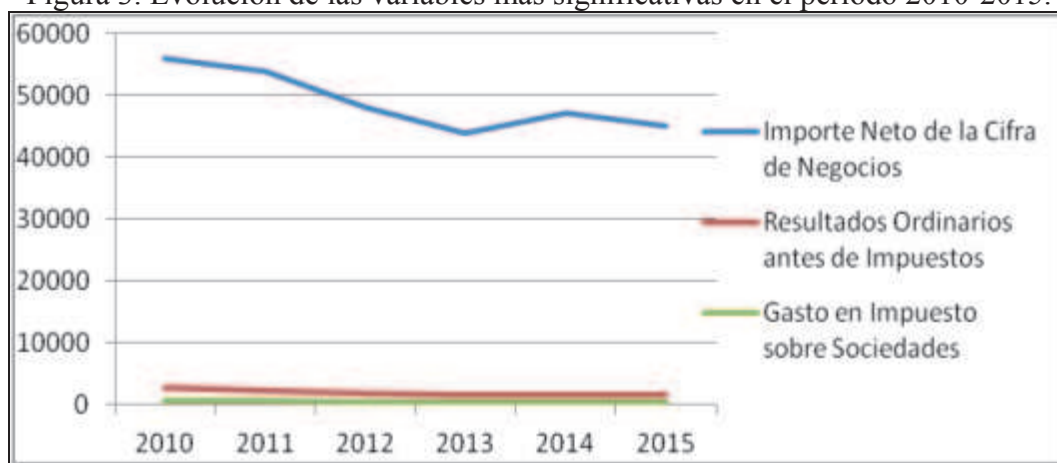
El número de empresas no familiares que cumplen las características requeridas en este estudio son 18:

Tabla 2. Datos del análisis agregado de la empresa no familiar en el sector TIC.

Concepto	2015 (en miles de euros)
Importe Neto de la Cifra de Negocios	45.475.000 €
Número de trabajadores en plantilla	332
Resultado Contable antes de impuestos	1.623.000 €
Gasto por Impuesto de Sociedades	441.000 €
Tipo efectivo del Impuesto de Sociedades	27,17%
Tipo nominal del Impuesto de Sociedades	25%

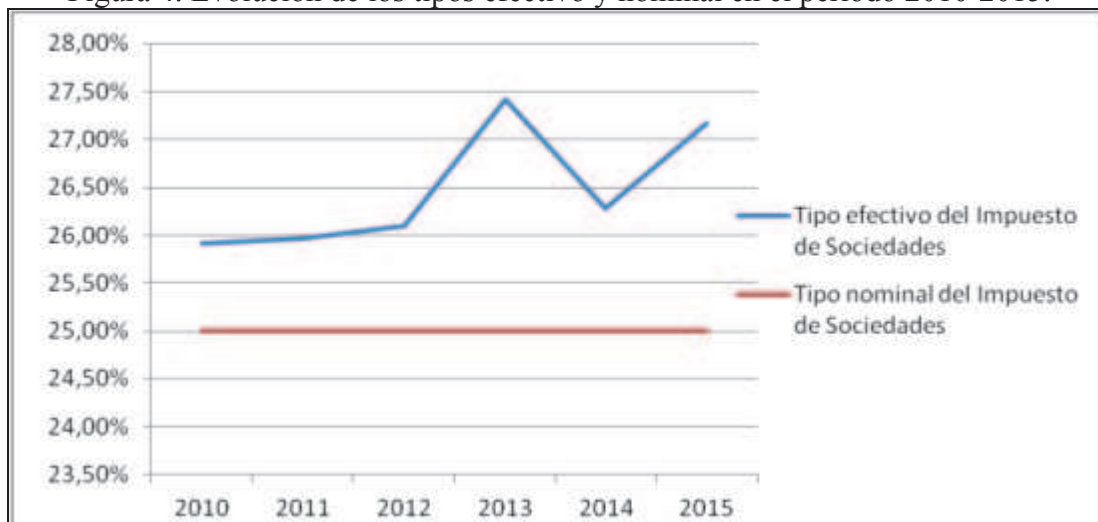
Según ofrecen las cifras, el tipo efectivo en calificación del impuesto sobre sociedades es superior al nominal, contrariamente a lo que sucedía en el caso de las empresas familiares.

Figura 3. Evolución de las variables más significativas en el período 2010-2015.



Se aprecia que la tendencia a lo largo de los años de las tres variables es prácticamente la misma, en el sentido de que las variaciones siguen una dirección descendente. Sin embargo, el importe neto de la cifra de negocios decrece de forma más agresiva comparado con el resultado ordinario antes de impuestos y el gasto en el impuesto sobre sociedades.

Figura 4. Evolución de los tipos efectivo y nominal en el período 2010-2015.



Durante los cinco años analizados, el tipo efectivo del impuesto sobre sociedades es superior al tipo nominal. Además, destacar la subida del tipo efectivo en los años 2013 y 2015.

3.3. Análisis agregado de la empresa familiar en el sector de la hostelería

La presencia de la empresa familiar en el sector de la hostelería en el año 2015 en Cataluña fue de casi el 80%.

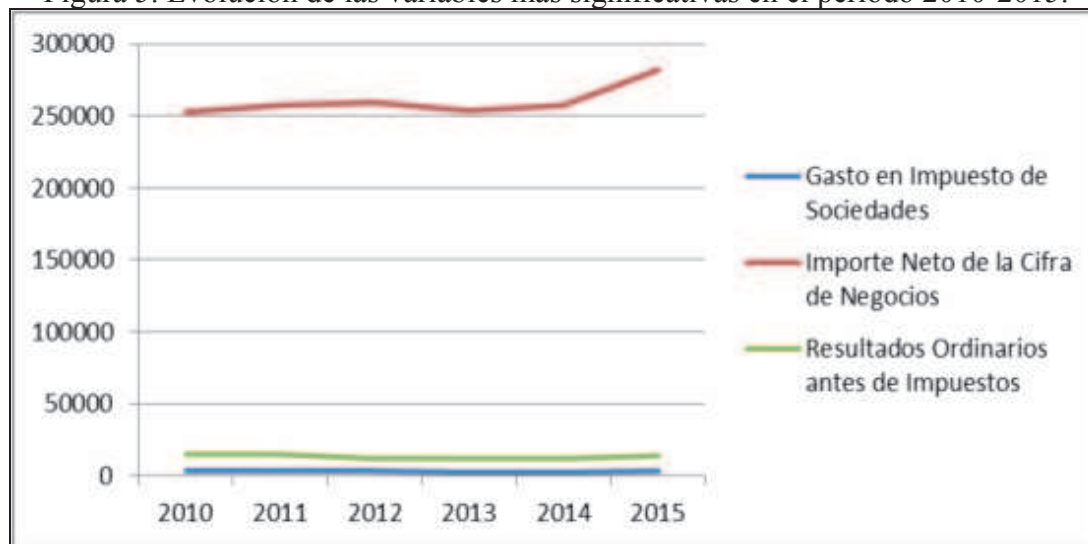
La cifra de empresas familiares del sector hostelero que cumplen las características mencionadas anteriormente son 170. Si se realiza el análisis agregado, se obtienen las siguientes cifras:

Tabla 3. Datos del análisis agregado de la empresa familiar en el sector hostelería.

Concepto	2015 (en miles de euros)
Importe Neto de la Cifra de Negocios	277.458.000 €
Número de trabajadores en plantilla	3.644
Resultado Contable antes de impuestos	14.060 €
Gasto por Impuesto de Sociedades	3.314 €
Tipo efectivo del Impuesto de Sociedades	23,57%
Tipo nominal del Impuesto de Sociedades	25%

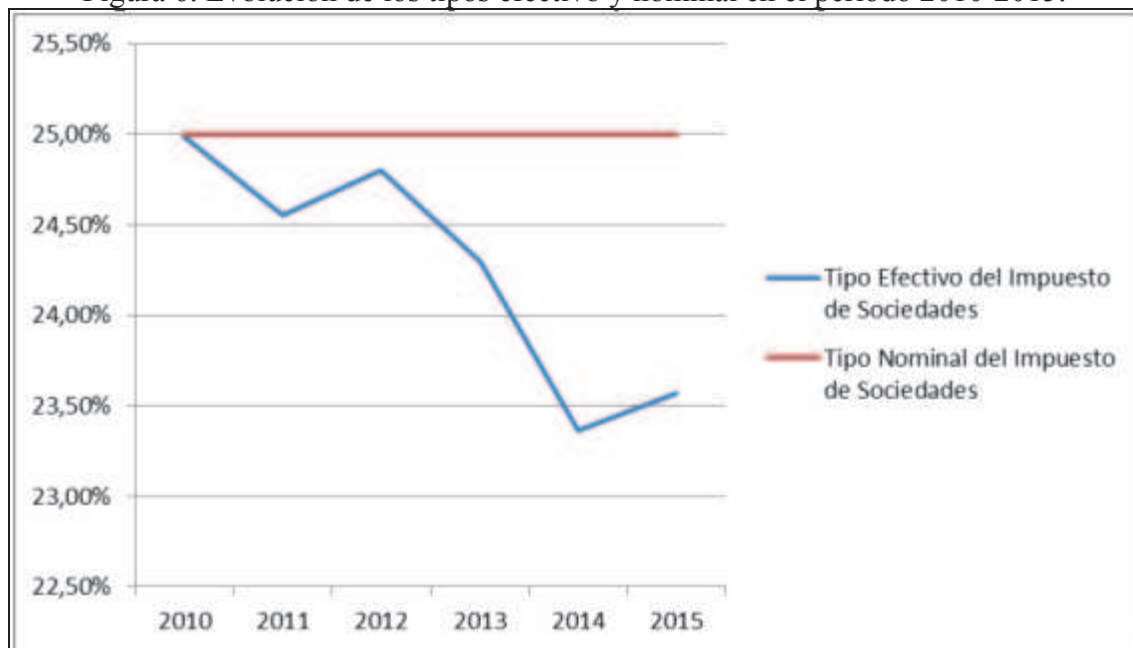
Se advierte que el tipo efectivo del impuesto sobre sociedades no es excesivamente bajo, pues solamente dista en 1,43 puntos porcentuales del tipo nominal.

Figura 5. Evolución de las variables más significativas en el período 2010-2015.



Se observa en la figura 5 la comparativa entre la evolución del importe neto de la cifra de negocios y las variables que representan los resultados ordinarios antes de impuestos y el gasto en el impuesto sobre sociedades. La directriz que siguen las tres variables es parecida, pero en el caso del importe neto de la cifra de negocios se puede apreciar que presenta un pico en 2015, el cual también se refleja en los resultados ordinarios antes de impuestos, que se incrementan de 2014 a 2015 un 12%.

Figura 6. Evolución de los tipos efectivo y nominal en el período 2010-2015.



En base al cuadro anterior, se considera el descenso que sufre el tipo efectivo que se ha asumido en calificación de impuesto sobre sociedades a lo largo de todos los años. Si bien llama la atención el descenso del año 2013 al 2014, el tipo siempre oscila entre valores usuales dentro de este ámbito.

3.4. Análisis agregado de la empresa no familiar en el sector de la hostelería

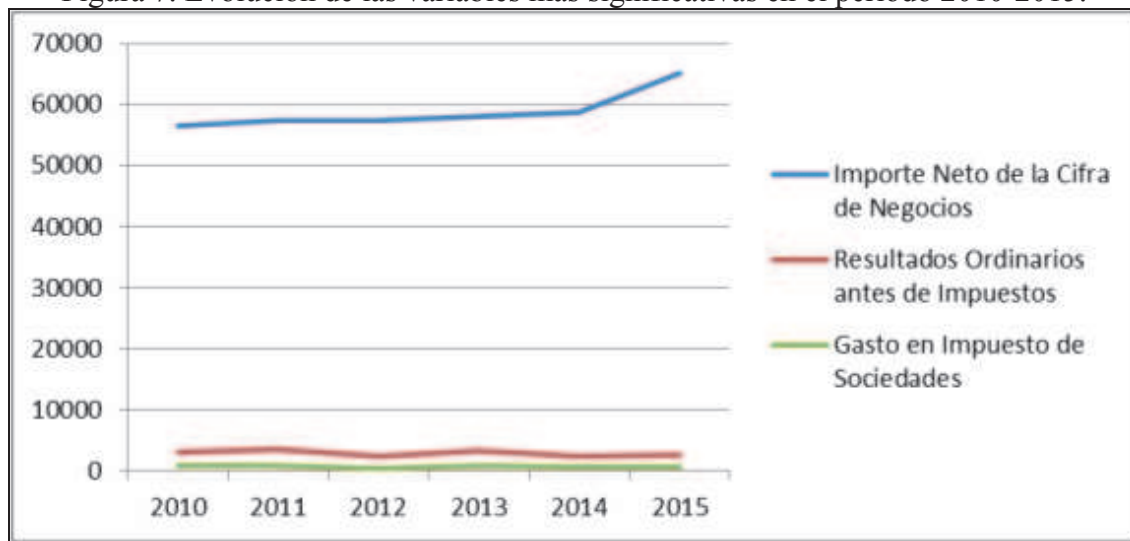
La cifra de empresas no familiares en el sector de la hostelería que cumplen los requisitos establecidos para realizar el análisis es de 31. Una vez realizada la agregación de estas empresas, se observan los siguientes importes:

Tabla 4. Datos del análisis agregado de la empresa no familiar en el sector hostelería

Concepto	2015 (en miles de euros)
Importe Neto de la Cifra de Negocios	84.158 €
Número de trabajadores en plantilla	1.030
Resultado Contable antes de impuestos	4.328 €
Gasto por Impuesto de Sociedades	1.054 €
Tipo efectivo del Impuesto de Sociedades	24,35%
Tipo nominal del Impuesto de Sociedades	25%

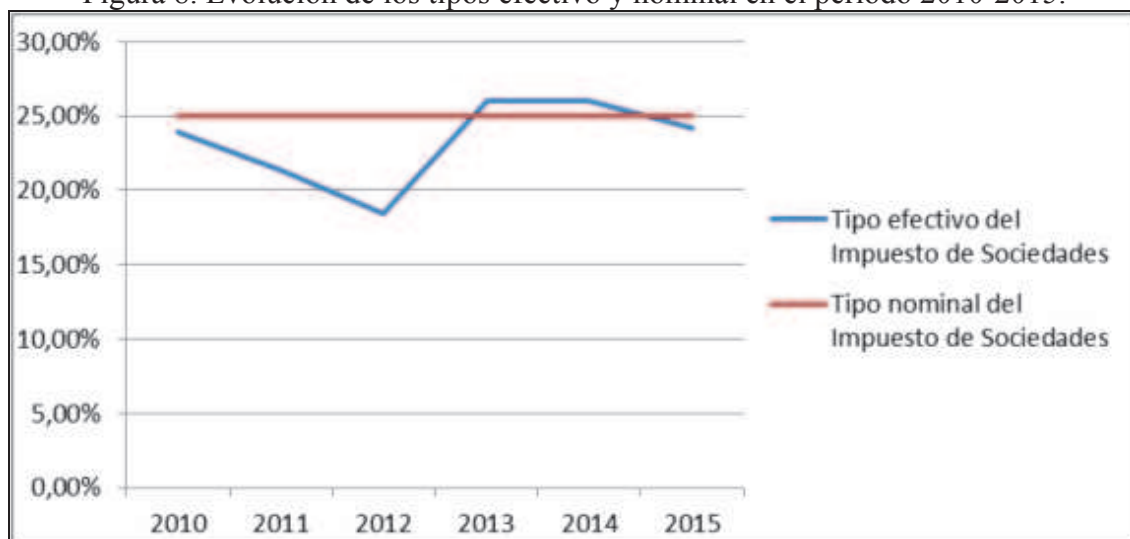
Se obtiene un tipo medio efectivo del impuesto sobre sociedades de un 24,35%, muy próximo al tipo nominal del impuesto.

Figura 7. Evolución de las variables más significativas en el período 2010-2015.



La evolución de las tres variables no sigue la misma tendencia, ya que tanto los resultados ordinarios antes de impuestos como el gasto en el impuesto sobre sociedades han disminuido alrededor de un 20%. Por contra, el importe neto de la cifra de negocios ha aumentado en un 15%.

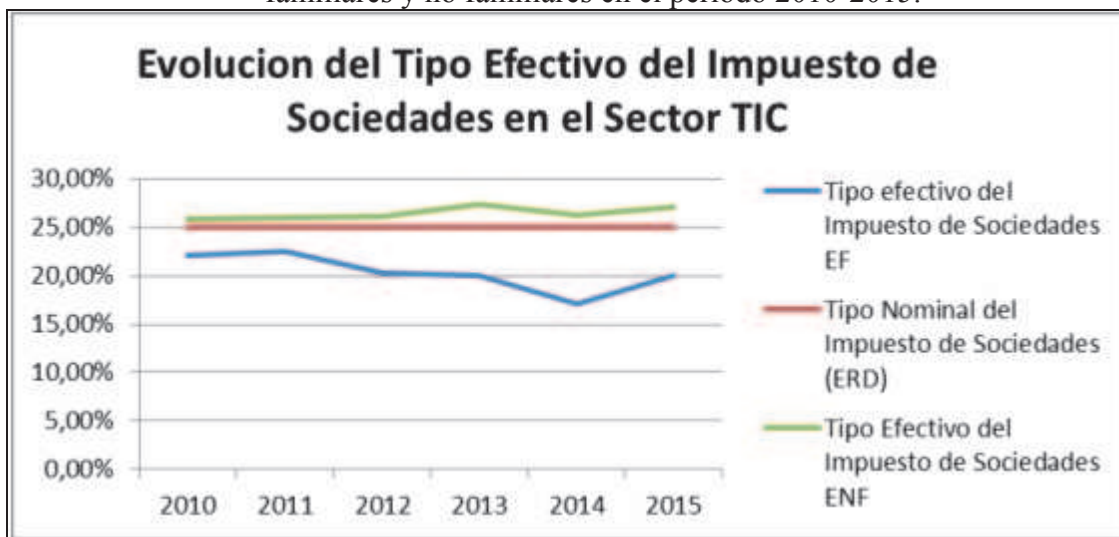
Figura 8. Evolución de los tipos efectivo y nominal en el período 2010-2015.



La evolución del tipo efectivo al largo de estos cinco años no ha seguido una tendencia clara ya que de 2010 a 2012 desciende en 4,58 puntos porcentuales. En tan solo un año, aumenta hasta un 26% superando el tipo nominal, hecho que como se ha mencionado anteriormente se debe a que la mayoría de empresas tributan como grupo y, por tanto, la cifra del gasto en impuesto sobre sociedades es propiamente del grupo global.

3.5. Comparación de la evolución del tipo efectivo en empresas familiares y no familiares del sector TIC

Figura 9. Evolución de los tipos efectivo y nominal en el sector TIC en empresas familiares y no familiares en el período 2010-2015.

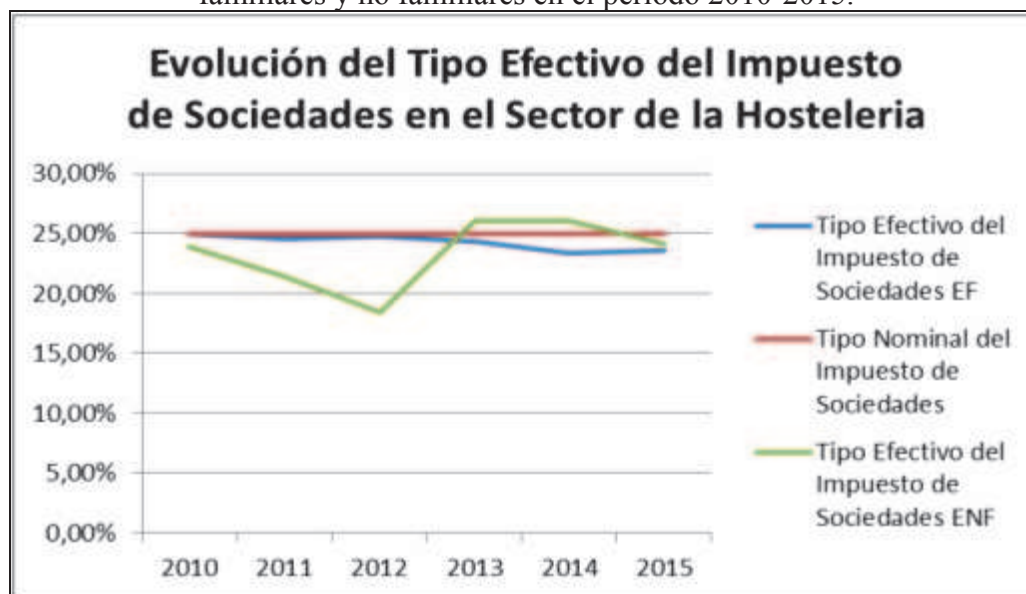


Como se observa en la Figura 9, en el caso del sector de las TIC, el tipo efectivo que pagan las empresas familiares es siempre inferior al de las empresas no familiares. En adición, se observa que la tendencia en el caso de las empresas familiares es decreciente, sin embargo, referente a las empresas no familiares en el año 2015 respecto al año 2010, se observa un incremento de 4,83 puntos porcentuales.

Si se estudia la línea que dibujan las dos rectas se podría decir que a partir de 2013 el comportamiento es similar, ya que en ambos casos la tendencia decrece de 2013 a 2014 y vuelve a incrementarse en el año siguiente, aunque en diferentes proporciones.

3.6. Comparación de la evolución del tipo efectivo en empresas familiares y no familiares en el sector hostelería

Figura 10. Evolución de los tipos efectivo y nominal en el sector hostelería en empresas familiares y no familiares en el período 2010-2015.



En este caso, durante los tres primeros años, el tipo efectivo pagado por las empresas no familiares es inferior al de las empresas familiares. En 2013, se incrementa en 7,59 puntos porcentuales, superando hasta 2015 el tipo efectivo pagado por las empresas familiares.

El tipo efectivo de las empresas no familiares no sigue una tendencia clara, pero al contrario que en el caso de las empresas familiares, este ha aumentado en 2015 respecto al año 2010.

5. Conclusiones

En el presente trabajo se ha realizado un estudio teórico del concepto de la empresa familiar con el objetivo de analizar posteriormente el tipo medio efectivo en el impuesto sobre sociedades, comparando empresas familiares y no familiares en los sectores de la hostelería y de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

La principal conclusión que se extrae, analizando los tipos medios efectivos de forma agregada respecto al sector TIC, es que las empresas familiares tienen un tipo efectivo medio inferior al de las empresas no familiares. En el caso de este sector, la explicación viene determinada por la mayor inversión en I+D por parte de las empresas familiares, ya que siempre se ha asociado este tipo de empresas con un gran espíritu emprendedor e innovador y, por tanto, con un mayor importe en deducciones para incentivar esta actividad que están presentes en la legislación del impuesto. Durante todos los años del análisis, el tipo medio efectivo de las empresas no familiares ha sido superior al de las empresas familiares.

No obstante, en el sector de la hostelería, no se observa de manera tan clara esta diferencia en el impuesto sobre sociedades entre empresas familiares y no familiares a lo largo de todos los años analizados. El motivo es que, tal y como numerosos estudios apuntan, se trata de uno de los sectores con menor porcentaje de empresas innovadoras, es decir, de menor cantidad de empresas que invierten en I+D, y precisamente por ello se había seleccionado en este análisis.

Por consiguiente, se afirma que realmente la mayor inversión en I+D se ve reflejada en una diferencia como impuesto de sociedades entre empresas familiares y empresas no familiares, lo cual fomenta que las empresas familiares apuesten por la innovación y el desarrollo en el ámbito empresarial ya que se ven favorecidas en la tributación del impuesto sobre sociedades, así como también en otros impuestos vigentes en la normativa estatal.

El camino a seguir, por parte de la empresa familiar, a expensas de mantener su posición competitiva, debe ser el de impulsar la innovación tecnológica en el ámbito de la dirección, así como en lo que respecta a clientes y proveedores y, de este modo, ampliar progresivamente la labor hacia la innovación que poseen de manera bastante innata en su esencia empresarial. Todo ello es vital dada la notable presencia de este tipo de empresas en el panorama estatal como se ha comentado con anterioridad y con aras de mejorar la productividad del tejido empresarial actual y futuro.

Referencias:

- Corona, J. y Téllez Roca, J. (2011). “El protocolo familiar”, en *Empresa Familiar: aspectos jurídicos y económicos*, ed. por J. Corona, Ediciones Deusto, 2011, Barcelona, pág. 795.
- Institut de l’Empresa Familiar (2017). “L’empresa familiar a Catalunya”. 1ª ed. Barcelona: Associació catalana de l’empresa familiar.
- Instituto de la Empresa Familiar. (2016). “La Empresa Familiar en España 2015”. 1ª ed. Barcelona: Instituto de la Empresa Familiar.
- KPMG (2015). Barómetro Europeo de la Empresa Familiar. 4th ed. [ebook] Instituto de la Empresa Familiar.
- Ontiveros E. y Ruiz, A. (2005). “Restos pendientes y perspectivas de las empresas familiares”. En *Empresas familiares y bolsa*, Ed. Civitas, pp.321-340.